

## ASEXPRESS

# Adaptare la realitățile pieței

**După 25 de ani de activitate, Asexpress continuă să se dezvolte, adaptând modelul de business pentru a răspunde cât mai corect provocărilor pieței.**

**V**olumele de mărfuri sunt în creștere, iar clienții Asexpress au solicitări tot mai complexe. Pe de altă parte, însă, marea provocare o reprezintă șoferii.

„Calitatea umană a scăzut dramatic și nu văd posibilă o revigorare în perioada următoare, pentru că au plecat foarte mulți oameni să lucreze în străinătate. Avem buget să investim în camioane și semiremorci noi, dar lipsa șoferilor ne determină să stopăm aceste investiții. În plus, calitatea umană slabă reduce mult profitabilitatea firească a camioanelor noi. Șansele de a găsi șoferi buni sunt minime, în acest moment. Acesta este unul dintre motivele principale pentru care am urmat exemplul marilor logisticieni și investim într-o flotă mare de semiremorci. Cel puțin anul viitor, vom continua să dezvoltăm colaborarea cu tracționiștii”, a arătat Ady Szabo, director general Asexpress.

Chiar dacă pare evident faptul că dezvoltarea activității de expediție reprezintă răspunsul corect, și aici apar dificultăți semnificative legate de personal, iar răspunsul Asexpress a fost acela de a pregăti oameni noi.

„Suntem într-o continuă căutare de oameni tineri, pentru activitățile de birou. Am pornit un proiect de pregătire a angajaților noi, pentru că este nevoie de minimum doi ani până când acești tineri devin, cu adevărat, productivi – să se obișnuiască cu terminologia din transporturi și să înțeleagă fenomenul”, a arătat Ady Szabo.

Având peste 60 de angajați și o cifră de afaceri de aproximativ 6 milioane de euro, compania rămâne axată pe segmentul în care s-a consacrat – transportul frigorific internațional și național, precum și distribuția locală.

Strategia s-a modificat, însă, puțin. Astăzi, cât mai multe surse sunt acor-



### Ady Szabo, director general Asexpress:

**„Avem în vedere înființarea unei școli practice de transport. Volumele pe casa de expediție vor crește foarte mult la noi și ne dorim atragerea tinerilor, pe care să îi formăm pentru Asexpress. Tinerii sunt receptivi și inteligenți și dorim să investim în ei. Astfel, considerăm că putem contribui, puțin, la dezvoltarea locală și națională.”**

date subcontractorilor, propria flotă fiind „plasa de siguranță” pentru vârfurile de producție ale clienților. Iar noua strategie înseamnă și un prilej de modernizare.

„La ora actuală, lucrăm la un sediu nou, unde ne vom muta în vara anului viitor. Acolo, vom condensa toate serviciile oferite: dispecerat, contabilitate, tehnic, service, vulcanizare, pompă de motorină... Doar stația ITP și parcare vor rămâne la vechiul sediu. Va fi un sediu modern”, a explicat Ady Szabo.

**„Angajarea șoferilor a devenit un război inegal, cu pretențiile și salariile acestora. Consider că ne îndreptăm vertiginos către omul-camion. Totuși, puțini dintre aceștia reușesc să reziste – nu știu să se capitalizeze, nu au un management financiar... Noi asigurăm consultanță celor care lucrează cu noi. Oamenii sunt dornici să muncească și să stea lângă o firmă care le asigură tot suportul – financiar, tehnic, consultanță în transport...”**

### Depozit în semiremorci

Anul acesta, Asexpress a demarat un nou proiect, alături de un client ce deține o fabrică de produse cosmetice. Capacitatea de producție urmează să crească foarte mult și, astfel, era necesară găsirea unor soluții logistice potrivite.

„Acest client dorește să folosească semiremorci pe post de depozit, urmând ca toată marfa să fie transportată, ulterior, într-un depozit logistic, unde se realizează co-packing, iar produsele mixate le transportăm tot noi, în Europa. Este o listă cu 20 de țări. Parte din curse sunt vândute pe casa de expediție (către tracționiști), iar parte le realizăm noi. Pentru a răspunde rapid solicitărilor, suntem legați la soluția lor IT, prin care gestionează stocurile”, a explicat directorul general Asexpress.

Compania a achiziționat, deja, 10 semiremorci pentru acest proiect și, până anul viitor, vor fi cumpărate alte 30.

Totodată, există planuri pentru realizarea unui depozit de 10.000 mp, pentru ambalaje.

„Clientul preferă să se concentreze exclusiv pe producție, lăsând în seama noastră toate celelalte operațiuni. Producătorul de cosmetice ne-a ales având încredere în seriozitatea noastră (în urmă cu mai mulți ani am avut și alte colaborări)”, a arătat Ady Szabo.

Chiar dacă a împlinit un sfert de secol, Asexpress continuă să dezvolte proiecte îndrăznețe, cu același curaj ca la început.

„Avem proiecte mari, care se vor vedea începând cu 2019. Secretul longevității în afaceri poate fi rezumat în trei cuvinte: muncă, consistență și consecvență. În transporturi, se potrivește foarte bine cuvintele lui Winston Churchill – «Succesul înseamnă a fi în stare să mergi din eșec în eșec, fără să îți pierzi entuziasmul»”, a spus directorul general Asexpress.

**Radu BORCESCU**

radu.borcescu@ziucargo.ro